

تقرير تحليل الفكرة

إعداد: نظام تحليل الأفكار الريادية

من قبل: فهد السيف

العنوان: سوق إلكتروني للمزارعين المحليين

الوصف: منصة تربط المزارعين المحليين مباشرة بالمستهلكين والأعمال (مطاعم ومتاجر) لبيع الخضروات والفاكه والمنتجات الزراعية الطازجة مع توصيل مبرد وتتبع المصدر.

الصناعة: التجارة الإلكترونية للأغذية الطازجة

التخصص: البيع المباشر من المزرعة إلى المستهلك/الأعمال (Farm-to-Table)

التعليق: تعالج الفكرة مشكلات الهدر وهوامش الوسطاء وتزيد الشفافية والجودة عبر ربط مباشر مع المزارع.

كبير

حجم السوق

متوسط

الطلب

بإرتفاع عالي

النمو

التعليق: سوق الأغذية الطازجة في السعودية ضخم مع تحول سريع نحو الشراء الرقمي ودعم حكومي للزراعة المحلية؛ شريحة من العملاء تبحث عن الجودة والشفافية تدفع النمو.

التعليق: المنافسون الأقوياء يسيطرؤن على التوزيع، لكن هناك مساحة للتميز عبر التتبع من المزرعة، عقود B2B، ونموذج لوجستي يضمن جودة أعلى وهو افضل للمزارع.

القوة: قوي | العدد: متوسط

المنافسون الرئيسيون:

• Haseel

• Nana

• InstaShop

• نون

• كارفور أونلاين

• هنقرستيشن ماركت

• Sary (B2B)

الميزات الرئيسية:

• توصيل سريع خلال نفس اليوم

• إدارة مخازن تبريد وشبكات توريد

• تشكيلة واسعة وأسعار ترويجية

• تغطية جغرافية كبيرة

• تجارب مستخدم سلسة وتطبيقات مستقرة

• خدمة عملاء ودفع إلكتروني متعدد

الفئة العمرية: 20-55

الدولة: السعودية

القوة الشرائية: جيد

نسبة القبول: 65%

التعليق: الجمهور الحضري يتبنّى التطبيقات بسرعة إذا ضُمنَت الجودة والتوصيل المتسق؛ الأعمال تقبل بعقود مستقرة وأسعار جملة.

تكلفة البدء: 400,000 - 1,200,000 ريال سعودي

التكاليف الشهرية: 120,000 - 350,000 ريال سعودي شهرياً

التعليق: النموذج الأنسب شبه خفيف الأصول عبر شراكات تبريد وتوصيل؛ الكلفة الأكبر في التسويق ودعم التوصيل للحفاظ على الجودة.

التعليق: التخفيض عبر اتفاقيات خدمة مع شركاء تبريد، تسعير ديناميكي وعقود توريد، برامج ولاء واشتراكات، وتمكين المزارع بتطبيق بائع بسيط وتدريب.

قابلة للتنفيذ: نعم

درجة الثقة: 70

الخلاصة: الفكرة مجده بشرط تنفيذ لوجستي محكم وتركيز على التتبع والجودة وهوامش المزارع. ابدأ بدورة تشغيل محدودة جغرافياً، شراكات تبريد، وطرح اشتراكات وصيغ B2B لتحقيق ربحية أسرع.